

令和7年3月理事会議事録速報

役員会と同時開催なので、役員会欄に掲載の役員会便りと同一内容です。

開催日時・開催場所・出席者

開催日時	令和7年3月22日 午後4時～		開催場所	ブリックアンドウッドクラブ
出席者 (敬称略・議長以外各50音順) リモート参加も議決権を有す。 委任は理事会のみ	取締役兼理事 11名		議 場 田井 (理事長)、木内 (副理事長)、加藤、北島、草深、白山 (塩田委員長の代理)、中川、村岡 リモート 上西、橋本 欠席 生木 (木内副理事長に委任)	以上 10名出席
	取締役 (非理事) 2名		議 場 片岡、村瀬 リモート 欠席	以上 2名出席
	執行役員兼理事 1名		議 場 無し リモート 野村 欠 席 無し	以上 1名出席
	最高顧問兼理事 1名		議 場 坂 欠 席 無し	以上 1名出席
	以上 理事 13名 取締役 13名		委任状、代理を含め合計 13名出席 委任状、代理を含め合計 13名出席	
	監査役兼監事 2名		議場 角川 リモート 無し 欠席 高橋	以上 1名出席
	傍聴	理事でない執行役員 3名	議 場 篠本、雪 リモート 井口	以上 3名出席
		MFC 管理組合	議 場 出席無し	出席 0名
		事務局	議 場 松本	以上 1名出席
		その他	議 場 滝本	

理事会は議事を行うための定足数を充足、取締役会も議決を行うための定足数を充足。

議題

理事会

1. 委員会報告

① 競技委員会 (加藤委員長)

・添付資料に基づいて報告がなされた。内容としては、①2/16(日)に開催された月例会の結果、3/16(日)の月例会の結果 (悪天候により開催中止)、③3月～4月に開催する理事長杯のスケジュール、④5月に開催される関東倶楽部対抗予選と関東女子倶楽部対抗予選の概要、の4点。

② クラブライフ委員会 (上西委員長)

・添付資料に基づき、今後の主催イベントの準備状況について報告がなされた。
・開場記念祭 (5/17) について、①ゲストを積極的に招待し、メンバーになってもらう契機とすることを前面に打ち出すこと、②25周年の祝賀要素を織り込むこと、③追加イベントとして、ドラコン大会とブルーリーフの見学ツアーを企画すること、④ドラコン大会については、特定メンバーのみによる内輪受け化を避けるために、参加者を事前公募すること、⑤ブルーリーフ見学ツアーについては、フロント前から送

迎バスを運行することに加え何らかの特典を準備すること、が提案され、質疑応答と共にその是非が議論された。

- ・ドラコン大会については、取りやめを主張する意見もあったが、これまでの課題への改良が加えられており、ゲストを呼ぶための誘因ともなり得る、との意見が大勢を占め、概ねの方向性が了承された。

- ・ブルーリーフ見学ツアーについては、バスの運行方法や準備する特典について、雪副支配人と打ち合わせを行なった上で実施に移すこととなった。

③ グリーン委員会（北島委員長）

- ・3/1(土)に行なわれたグリーン委員会につき、添付議事録に基づき報告がなされた。

- ・コース内で犬のリードを外しているケースが目撃された件については、行為者が特定されているのであれば、個別に話をすべきであろうとの結論となった。

- ・同日の朝に行なわれた管理課とのミーティングにおける議論に基づいて、①エアレーションの遂行状況、②2番ティーイングエリア横へのイノシシ除けブリーチングの設置、③アスファルト未施工部分のカーブ路について、一部段差の激しい箇所があり、追加の補修が必要であること、④8番左については、改めて赤杭を打つ必要は無いと判断したこと、が報告された。

④ 広報委員会（野村委員長）

- ・直前に発行されたニュースレターについて報告がなされた。ルール説明特集号となっており、競技参加者には是非読んでいただきたい、とのコメントがあった。

⑤ ジュニア委員会（草深委員長）

- ・3/23(日)に予定されていたファミリー大会について、「5組が参加し、予定通り開催する。」との報告があった。

- ・3/28(金)のジュニアレッスン会については、20名強が参加する予定。

- ・5/11(日)に開催を予定しているファミリー大会に関連して、①幹事役の委員会をどこにするか、②開催条件としての最低挙行組数を何組とするか、の2点が提起され、①については「これまでのローテーション通りとすること」、②については「臨機応変に対応すること」との結論が確認された。

⑥ ハンディキャップ委員会（中川委員長）

- ・今月末に新たな査定が予定されているが、3月～4月に開催される理事長杯については、予選・本選ともに3月時点でのハンディキャップを使用する旨が示された。

- ・理事長杯は査定対象行事であることから、ハンディキャップを上げたい方への積極的な参加が呼びかけられた。

⑦ フェローシップ委員会（白山副委員長）

- ・2月に、フェロー委のメンバーによる「スターター」を実施したことが報告された。

- ・ゲストに不快感を与えぬよう、チラシを手交し目土やボール痕直し等の必要な事項を伝える形で行なったことが報告された。

- ・今後も1～2回/月のペースで、ゲストが集まる曜日にフォーカスして実施する予定である、との表明があった。

- ・今月の委員会は、来週、グリーン委員会と合同にて開催する予定。

以 上

取締役会

開催日時 令和7年3月22日（土曜日） 午後4時～

開催場所 ブリックアンドウッドクラブ ラウンジ中二階 今回も理事会と同時開催。

リモート参加を可能とし、リモート参加者も出席者として議決権を有する。

議題

議題

議決事項

(1) 株式譲渡承認について

株種類	譲受人	譲渡人	備 考 (金額は税込・敬称略)
普通株	伊達美和子	西山知義	譲受人紹介者内藤郁子、名変料 88 万円、譲渡人は休会中
普通株	齋藤幹雄	木山広次	譲受人紹介者北守直樹、名変料 88 万円、譲渡人は休会中
普通株	㈱YS マネジメント	北崎 隆	譲受人指名会員は青井陽平、紹介者譲渡人、名変料 88 万円。譲渡人はC コース
普通株	青山ルミ	大村剛一	譲受人紹介者小林正明・白山敬二、名変料 88 万円、譲渡人は休会中、シニア会員へ。

→ 以上の項目については、協議の結果、異議無く承認の旨、議決された。

報告・協議事項

(1) 最近のゴルフ場の売り上げ状況について

資料送付

	本年2月	前年	前年比	内 平日	前年比	内土日祝	前年比
営業日数 (日)	23	25	-2	13	-2	10	0
来場者数合計 (人)	1,876	1,694	+182	1,043	+312	833	-130
内 M	1,049	1,033	+16	393	+102	656	-86
G	501	431	+70	324	+101	177	-31
V	137	72	+65	137	+66	0	-1
N	189	158	+31	189	+43	0	-12
ゴルフ場売上高 (万円)	1,726	1,415	+311	955	+343	771	-32

2月の来場者数 1,876 名で前年比 182 名増加した。(無料来場者は 30 名減少なので、有料来場者は 201 名増加) 平日は前年がうるう年であった上に休場日が 1 日少なく営業日が 2 日少ないにも拘わらず、来場者数は 312 名増加したが、土日祝日は 130 名減少であった。

この結果ゴルフ場売上は、1,726 万円で前年同月比 311 万円の増加となった。有料来場者が 201 名増加の割に、売上が 311 万円増加したのは、プレーフィー等値上の効果かと思われる。

当期 9 月からの 6 か月間の累計累計では、来場者数が 14,412 名で前年同月比 989 名減少したが、ゴルフ場売上は、14,478 万円で前年同月比 23 万円減少と前年並みになった。

上記ゴルフ場売上高の他に、当社の売上としては、ブルーリーフの売上が、下記の通り有ります。

最近月のブルーリーフの売上 単位円

	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	当期 6 カ月
ホテル	215, 156	339, 643	199, 652	239, 565	273, 266	1, 607, 959
マーケット	848, 186	736, 553	1, 138, 609	634, 071	650, 773	5, 298, 876
ファーマーズ テーブル	0	2, 857, 673	2, 898, 591	3, 239, 821	3, 374, 018	12, 896, 383
合計	1, 063, 342	3, 934, 069	4, 236, 852	4, 113, 457	4, 298, 057	19, 803, 218

3 月 19 日までのゴルフ場の来場者数は 1, 588 名で、売上げは 1, 630 万円。

前年同日比で、来場者数は 213 名減少、売上げは 16 万円の微増。 別紙資料参照

(2) 最近月の入退会状況について

2 月の入会は 2 口 3 名（竹原様・青井様）で、当期 9 月以降累計で 7 口 9 名（期中目標は前期実績 23 口を上回る前期目標と同じ 30 口は最低限必要だが、クラブの状況を勘案すると 40 口にはしたいところ）。

3 月は 17 日現在で入会続き済は無いが、3 月中に候補者 3 名以上が入会見込みで、期中 10 口 12 名以上になる見込み。

(3) 来期の年会費等

①年会費見直し基準

別紙資料配布

②前期（38 期決算）に基づき基準に則って計算した場合

基準値＝経常損益(-22, 532 千円)＋減価償却費(22, 174 千円)±各種引当金繰入・戻入(+2, 259 千円)＋貸倒損失+290 千円＋固定資産除去損(0 千円)±特殊要素（設備投資ゴルフカート 20 台-16, 380 千円）＝-14, 189 千円。『ゴルフカート 20 台を特殊な設備として省いても 2, 191 千円。

35 百万円を大きく下回るので、40 期を待たず当 38 期～年会費の追徴が必要だが、既に 8%引き上げを実施済なので、4 月下旬に固まる 2 月の中間決算実績をみて 5 月の取締役会で検討する。

・本件については木内社長より、

「2 月の中間決算は厳しい内容となることが予想される。ただ、この中にはブルーリーフ事業への初期投資が含まれているので、通期では多少の改善が図られるものと考えている。」

「売上げが思うように伸びない中でコストが増加していることにより、収益が悪化している。残っている借金も返済する必要がある、今後の設備投資資金も蓄積して行く必要がある。」

「不足分となる 50 百万円をアクティブメンバー数の 600 名で割ると約 8 万円となる。これを今期中に追徴するか、それとも翌年に先送りするかを論議する必要がある。」

との補足説明があった。

（これを受け、以下の質疑応答がなされた。）

・前期が 16 百万円、今期はこのまま行くと 40～50 百万円の赤字になると思われるが、その要因と考えられる来場者減についてどのように分析しているか。（野村執行役員）

・（→）収益悪化の要因は、来場者数の減少と新規加入メンバー数の減少による名変料収入の減による部分が多い。来場者の問題については、ネット集客の平日分をかなり高めの金額で出していたことが影響していると思われることから、直近において 14, 800 円だったフィーを 12, 800

円へと引き下げの見直しを行なった経緯にある。年間約3万人という入場者数については、多少の上積みを図らなければならないと考えており、今の状況で行くと、どこかのタイミングで資金的な挺入れが必要になると考えている。(木内社長)

・(→) ブルーリーフ事業については、ファーマーズテーブル、マーケットそれぞれの粗利率からすると、現時点で230~240万円/月の粗利が上がっているものと考えられ、これで人件費をカバーする形となっている。会社収益に貢献するまでには至っていないが、フローとしては回っている状況と言える。現時点で一番の課題はホテル。ファーマーズテーブルもディナータイムが空いている状況であり、宿泊と食事の組み合わせにより集客を図って行く必要がある。(木内社長)

・期中の追徴をすること無く、今期を乗り切ることが出来るのか？(草深取締役)

・(→) 平日のネット集客を強化すれば、ある程度は凌ぐことが可能と考えている。(木内社長)

・ルールに則るならば、特別徴収をしなければいけない状況に至っていることは、メンバーに伝えた方が良いのではないかと。会費の徴収とネット・ビジターの営業強化、これをどう組み合わせるかが論点になる。

・(→) 短期的には、ネット・ビジターの営業強化が必要と考えている。来期についてはこれから良く議論して行きたい。(木内社長)

・プロモート会社に委託すれば入場者数はそれなりに増やせるが、その一方でコースには負担がかかることになる。(村岡取締役)

・(→) 現時点では、平日について10,900円を下限にプロモートを依頼することを考えている。(木内社長)

・確かに現時点では、他のコースに比べて些か高いとの印象がある。特に平日のプレーが可能な女性層の集客には影響が出ていると思う。他方、物価や人件費が高騰する中、会費を一定程度引き上げることが受け容れられるのではないかと。メンバーの中でも選択しているコースによって多少の温度差はあると思われる。(村岡取締役)

・ブルーリーフでの事業も含め、取り得る色々な方策を組み合わせで行きたい。入場者数を無闇に増やしたい訳では無いが、コースへの負担とのバランスの中で考えて行く。メンバー数の適正性に関しては、現状予約が取りにくいと言った状況には無く、多少の枠拡大は検討すべき選択肢であると考えている。(木内社長)

・25年前にこのクラブが発足した際のコンセプトは、600人規模のメンバーで年に3億円の売上げを見込む、というものであった。当時は3億円の売上げがあれば運営可能な時代だったが、今は4億円から4.5億円が必要な時代になっている。25周年を迎えることもあり、改めてクラブとしてのコンセプトを前面に打ち出し、それに賛同する人々を集めることを考えても良いのではないかと。例えば、年会費とミニマムユースを新規勧誘に際して例示・明記して伝えるとともに、同様のことを既存の会員にも伝え、浸透させていってはどうだろうか。当クラブは元々メンバーのロコミを原則として会員を募集してきた経緯にあるが、ロコミでは無いルートで当クラブの評判を聞きつけ入会して来る方も増えて来つつあり、コンセプトに賛同していただける方でさえあれば、必ずしもロコミは必要では無いように思う。(坂最高顧問)

・(→) 1,000人が年間ひとり30万円づつ利用すれば3億円になるということは、実際に意識されており、Bコースの年会費とミニマムユースはそのようにして金額が決められた経緯にある。(木内社長)

・(→) 数年前で行くと、家族会員が合計60万円、個人会員が40万円をそれぞれ使えば、この組み合わせにより年間4億円という売り上げが立ち、これで回る計算だった。しかしながら、物価高騰の中、これを一定程度見直す必要があるのだと思う。PGMグループでは、平日100人、休日200人というのが入場者数の基準となっている。(草深取締役)

- ・4億円～4.5億円を600人で割ると70万円という数字になる。メンバーの中で年間70万円使う方は、現時点でどれくらい居られるのだろうか。（野村執行役員）
- ・（→）SコースとAコースの全部と、Bコースの一部。おおよそ300～400人程度だと思われる。（木内社長）
- ・そうだとすると、メンバーのうち6割は（コンセプトを）受け容れるが、残りの4割は受け容れないのではないか。（野村執行役員）
- ・（→）コンセプトを打ち出せば、（4割の中にも）賛同する方がいらっしゃるのではないか。（坂最高顧問）
- ・（→）暴論を承知の上で申し上げれば、今後はCコースによる更新を認めない、というやり方も考えられる。（草深取締役）
- ・（→）来場者数については、昨今多くのゴルフ場で減少傾向にあり、現状を打開するためには、多少トリッキーなやり方も含めて様々な方策を考えて行きたい。（木内社長）
- ・一つの傾向として、食事で稼げる時代では無くなっている。スタッフと体制の更なる効率化を進めて行く必要がある。（坂最高顧問）
- ・（→）人材確保のため、賃金の単価アップを進める一方で頭数の効率化を行なうことでコスト削減の努力も並行して進めて行きたい。（木内社長）
- ・（→）メンバーの協力による省力化の呼び掛けも必要と思う。（草深取締役）
- ・マーケットについては、ニーズと提供商品との間にミスマッチが生じていることから、5月の連休を目途に模様替えと桤入れを予定している。具体的にはスペースの半分をパン屋さんに賃貸し、残りの半分では皆さんの欲しいものに商品を絞り込む予定である。また、休日に限定して野菜の特売を行なうことを考えている。（坂最高顧問）

（4）コースの状況について

- ①特に報告すべき点が有れば報告→特に無し。

（5）ブルーリーフの事業について

- ①ブルーリーフの営業状況について特に報告すべき点が有れば報告

（6）施設の有効活用について

- ①特に報告事項が有れば報告。→特に無し。

（7）その他 →特に無し。

→上記（1）から（7）について報告を受け、協議の結果了承した。

以 上